

**AUMENTO DE FLUJO DE LIQUIDEZ PARA ATENDER OPORTUNAMENTE  
LAS NECESIDADES DE SUS CLIENTES**

**INGRID KARIME LÓPEZ BERMÚDEZ  
LUZ MERY VILLALBA GUECHE**

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE OCCIDENTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS  
PROGRAMA DE ECONOMIA  
SANTIAGO DE CALI  
2006**

**AUMENTO DE FLUJO DE LIQUIDEZ PARA ATENDER OPORTUNAMENTE  
LAS NECESIDADES DE SUS CLIENTES**

**INGRID KARIME LÓPEZ BERMÚDEZ  
LUZ MERY VILLALBA GUECHE**

**Pasantía para optar al título de Economista**

**Director  
JAVIER BATRRETO MARTINEZ  
Administrador de Empresas**

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE OCCIDENTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS  
PROGRAMA DE ECONOMIA  
SANTIAGO DE CALI  
2006**

**Nota de aceptación:**

**Aprobado por el Comité de Grado  
en cumplimiento de los requisitos  
exigidos por la Universidad  
Autónoma de Occidente para optar  
Al título de Economista.**

**Antropólogo LUIS ENRRIQUE SUÁREZ**

---

**Jurado**

**Ingeniero Agrónomo NELSON CASTELLAR**

---

**Jurado**

**Santiago de Cali, 19 de Julio de 2006**

Le damos infinitas gracias a **DIOS** por habernos permitido nacer, crecer y desarrollarnos en seno de nuestros hogares, siendo afortunadas con nuestros padres que pudieran contar con una educación que les brindaron nuestros abuelos para tener la oportunidad de contar con una disponibilidad monetaria para formarnos y brindarnos la educación.

Este proyecto se dedico a nuestros padres **LIBARDO LÓPEZ RUEDA, FLOR MARÍA BERMÚDEZ FERNÁNDEZ Y JOSÉ JOAQUÍN VILLALBA, LUZ MARY GUECHE** que nos enseñaron respetar y valorar a los seres humanos, que con su constante lucha se preocuparon por darnos nuestros estudios para adquirir conocimientos mas profundos convirtiéndonos en lo que hoy en día somos “**PROFESIONALES**” y a demás creyeron en nosotras; al ver con el ahínco que respondíamos a sus esfuerzos para lograr las metas trazadas nos incentivaban para conseguir un triunfo y nos aconsejaban que conseguir las cosas fáciles en la vida no duraban, se lograban con esfuerzo, empeño y dedicación.

Y por ultimo le damos gracias a nuestros directivos y profesores por habernos formado con grandes conocimientos en nuestra carrera y en especial al doctor **JORGE ENRRIQUE BUENO** que a la hora de ingresar a la universidad se presentaron algunos inconvenientes de fuerza mayor y con su valiosa intervención nos colaboro para que oportunamente pudiéramos empezar con nuestra carrera.

## AGRADECIMIENTOS

Agradecemos la colaboración que nos brindo el contador general **FEDERICO ORTEGA MERA** y **GESTIÓN ADMINISTRATIVA**, suministrando la información que se necesito para la elaboración de este proyecto y dedicando parte del tiempo en horas de trabajo para resolver inquietudes y dar instrucciones que se solicitaran para conocer más afondo la estructura de la cooperativa.

Igualmente a nuestro asesor **JAVIER BARRETO MARTINEZ** que nos brindo el apoyo siendo nuestro principal guía para llevar a cabo la realización de este proyecto, a demás de contar con su entera disponibilidad y dedicando parte de sus tiempos extras para atender nuestras dudas y aclararlas, teniendo un buen proceso en el desarrollo del mismo.

También a nuestra profesora **ELIZABETH APONTE** que al iniciar nuestro anteproyecto fue una de nuestras principales guías que nos preparo y fundamento en la parte teórica para complementar nuestro anteproyecto.

Y por ultimo agradecemos a todas los profesores y demás directivos que nos permitieron adquirir mayores conocimientos en las aulas de clase para formarnos como excelentes profesionales y defendernos en nuestro diario vivir, logrando cumplir con nuestro profesionalismo de acuerdo a las metas que tienen las entidades exigiendo un alto rendimiento del personal idóneo.

## **CONTENIDO**

	<b>Pag.</b>
<b>GLOSARIO</b>	<b>1</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>3</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>5</b>
<b>1. DESCRIPCION DEL PROCESO</b>	<b>8</b>
<b>2. CONCLUSIONES</b>	<b>11</b>
<b>3. RECOMENDACIONES</b>	<b>14</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>15</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>17</b>

## LISTA DE CUADROS

	Pag.
<b>Cuadro 1.</b> Cootraemcali, balance general comparativo por los años terminados en diciembre 31 de 2004 – 2005 (en miles de pesos)	31
<b>Cuadro 2.</b> Cootraemcali, balance general comparativo por los años terminados en diciembre 31 de 2004 – 2005 (en miles de pesos)	32
<b>Cuadro 2.1</b> Cootraemcali, estados de resultados comparativos por los años terminados en diciembre 31 2004 – 2005 (en miles de pesos)	33

## LISTA DE GRAFICOS

Pag.

**Grafico 1.** Secuencia Conceptual de La Liquidez

23



## LISTA DE ANEXOS

	Pag.
<b>Anexo 1.</b> Informe Pasantía	17

## GLOSARIO

**APALANCAMIENTO:** Es el fenómeno que surge por el hecho de la empresa incurrir en una serie de cargas o erosiones fijas, operativas y financieras, con el fin de incrementar al máximo las utilidades de los asociados.<sup>1</sup>

**BALANCE GENERAL:** Se define como el estado financiero que muestra lo que la empresa posee, o sea los activos y la forma como ellos están financiados, es decir, pasivos y el patrimonio. Los pasivos representan los derechos de los acreedores y el patrimonio representa el derecho de los socios. La suma de los activos siempre deberá ser igual a la suma de los pasivos y el patrimonio. La fecha de su presentación será siempre la del último día del periodo contable que la empresa tiene establecido para medir sus resultados.<sup>2</sup>

**COOPERATIVA:** Tendencia o doctrina favorable a la cooperación en el orden económico y social. Teoría y régimen de las sociedades cooperativas.<sup>3</sup>

**ENDEUDAMIENTO:** Supone un costo financiero menor que los aportes (con lo que disminuye el costo de capital), implicando asumir mayor riesgo financieros teniendo en cuenta que una drástica disminución en las ventas podría dejar a la empresa en incapacidad de atender el servicio a la deuda (pago de interese y abonos a capital), a demás del poder de decisión y control de los propietarios podría deteriorarse es claro que los acreedores, a medida que la empresa va teniendo un mayor de endeudamiento, a demás de elevar la tasa de interés,

---

<sup>1</sup> Ibid., p.1

<sup>2</sup> ANDERSEN, Arthur, Diccionario de Economía y Negocios, Madrid, Espasa Calpe S.A., 1999. 768

<sup>3</sup> Ibid., p.1

exigirán mas requisitos para el otorgamiento de créditos de aras de proteger su inversión y de hecho disminuir su riesgo. <sup>4</sup>

**ESTADOS DE RESULTADOS:** E el estado financiero que nos muestra la utilidad obtenida por la empresa en el periodo en cuestión. También se le conoce con el nombre de “estados de ingresos y egresos”, “estados de rentas y gastos”, o “estados de perdidas y ganancias”, siendo este ultimo nombre el mas utilizado, a pesar de que es un error gramatical decir perdidas y ganancias pues en un negocio no se pueden dar simultáneamente ambas situaciones sino una de las dos, es decir, o hay perdidas o hay ganancias, pero no las dos cosas a la vez. Seria más correcto decir “pérdidas o ganancias”, pero así nadie acostumbra a denominar este estado financiero. La presentación del estado de resultados varia dependiendo de la actividad de la empresa (servicios, comercial o manufacturera).  
5

**MANCOMUNADO:** Unir personas, fuerzas o caudales para un fin. Obligar a dos o más personas a pagar o ejecutar de mancomún algo, entre todas y por partes. Unirse, asociarse, obligarse de mancomún. <sup>6</sup>

**RESERVAS:** Son apropiaciones de las utilidades retenidas de la empresa con un propósito específico, estas protegen a la empresa de una descapitalización por exceso de reparto de las utilidades, y por lo tanto ayudan a garantizar su permanencia y crecimiento. <sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> Ibid., p.1

<sup>3</sup> Ibid., p.1

<sup>6</sup> Ibid., p.1

<sup>7</sup> Ibid., p.1

## **RESUMEN**

*EL documento corresponde a un informe de pasantía desarrollado en el área contable y de tesorería en La Cooperativa de los Trabajadores de Emcali - COOTRAEMCALI siendo una organización solidaria que ha mostrado en su mas de medio siglo de existencia legal un importante crecimiento de orden económico, pero a pesar de esta condición que permite establecer su grado de solides financiera afronta una debilidad de **“AUMENTO DE FLUJO DE LIQUIDEZ PARA ATENDER OPORTUNAMENTE LAS NECESIDADES DE SUS CLIENTES”** que afecta al asociado al no contar con el suficiente efectivo para atender sus necesidades.*

*El propósito de la pasantía fue encontrar las alternativas que ayudaran al aumento de flujo de liquidez de la Cooperativa para atender las necesidades de sus clientes e implementar técnicas que le permitan que exista una mayor rotación de cartera para tener un buen flujo en su caja.*

*La pasantía se desarrollo en cuatro meses, en un trabajo de media jornada laboral, la información se obtuvo mediante entrevistas estructurales, observación directa, encuestas personales e informales y mediante la selección de información de los folletos, información de balances y libros que nos suministraron en la Cooperativa.*

*El análisis de la información se hizo mediante la selección de la información que se nos suministro mediante los procedimientos anteriormente nombrados dando paso a que se obtuvieran los resultados que se presentan en el proyecto.*

*Los resultados muestran a manera de conclusión que la cooperativa debe mejorar las técnicas del cobro de sus deudas, buscar fusiones con otras entidades, tener una mayor recepción de socios y conseguir entidades del sector financiero para acceder a sus préstamos.*

*Se recomienda que para mejorar la liquidez de la Cooperativa se tomen en cuenta cada una de las soluciones para permitir la ejecución de hechos altamente positivos que recupere la imagen corporativa como respuesta satisfactoria a las necesidades de recursos de los asociados.*

## INTRODUCCIÓN

Este proyecto se realizo como pasantía para opción de grado en la cooperativa de los trabajadores de Emcali - **COOTRAEMCALI**. Cooperativa de naturaleza multiactiva de aportes, conformada por los trabajadores de distintas empresas y cuya base social esta compuesta de las **Empresas Municipales de Cali - Emcali** y **El Municipio de Cali** (principalmente con 55.21% jubilados y 44.79% de personas activas).

Sin embargo es valido señalar que cuenta con unas fortalezas que son escasas entre las entidades solidarias:

- Funcionarios calificados
- Tecnología relativamente de punta
- Tradición de control y cumplimiento de las normas y legislación vigente
- Directivos dispuestos a aceptar y prepararse para afrontar sus responsabilidades.

Por lo tanto **COOTRAEMCALI** presenta las condiciones apropiadas para poner en práctica para desarrollar el proyecto de **“AUMENTO DE FLUJO DE LIQUIDEZ PARA ATENDER OPORTUNAMENTE LAS NECESIDADES DE SUS CLIENTES”**. Será necesario para ello que el consejo de administración lo conozca, lo comprenda, lo asuman y tomen las decisiones necesarias.

**COOTRAEMCALI** presenta como antecedentes que es una empresa del sector solidario a nivel regional que satisface las necesidades de sus asociados y comunidad en general, ofreciendo servicios de créditos y consumo, teniendo como

objetivo lograr ser una empresa líder a nivel regional que satisfaga oportunamente los servicios de consumo y crédito.

Es imperativo resaltar el alcance y el impacto logrado mediante la colocación de recursos de los asociados a la Cooperativa; cabe destacar que a pesar de que la Cooperativa cuenta con un buen patrimonio y reservas, esta tiene deficiencias en la implementación de técnicas para el cobro de las deudas, y no solo esto, sus gastos han aumentado con relación a años anteriores como se pueden ver en sus estados financieros.

Debido a lo anterior se creo la necesidad de realizar un estudio que diera como resultado las causas por las cuales se tenían estas ineficiencias, por tanto FEDERICO ORTEGA MERA propuso realizar un presupuesto de flujo de liquidez que permitiera mejorar la circulación del dinero en su caja.

No obstante esto no logro el alcance que se pretendió para mejorar su liquidez.

Teniendo en cuenta lo anterior se tienen como objetivos Evaluar la viabilidad de acceder a un crédito financiero, Evaluar el aumento de la recepción de nuevos socios para tener mayores aportes a los que se tiene por parte de los jubilados, Evaluar la posibilidad que la Cooperativa se fusione con otras entidades para ampliar y mejorar la gama de servicios que esta ofrece e Implementar técnicas para evitar las deudas incobrables Las decisiones deben tomarse después de conocer el proyecto y sus alternativas de solución y ejecución, y recurrir a la asesoría especializada si es el caso.

Metodológicamente la investigación es de carácter notablemente descriptivo, debido a que tiene como propósito determinar la mejor estrategia que le permita a los directivos de **COOTRAEMCALI** mejorar la falta de disponibilidad por la que

carece la organización; claro esta que a pesar de que cuentan con reservas y patrimonio positivo que aumenta de manera considerable anualmente, les falta tener una buena táctica para desembolsar prestamos a los que acceden los socios para atender las necesidades oportunamente.

El estudio de la investigación se planeo con uno de los directivos de la empresa para tener precisión y un buen desarrollo de la falencia por la que están atravesando; buscando una novedosa y practica estrategia que permita solucionar este inconveniente.

El conocimiento que se alcanzo para el desarrollo de esta investigación, se obtuvo por medio de recolección de información que se adquirió por balances anuales, conferencias con personal encargado del área de finanzas y contable y por charlas personales con el jefe del área de créditos.

Esta investigación se desarrollo principalmente en el área financiera y contable y a medida que nos introducíamos mas en el, tuvimos conocimientos de la información que se manejaba en las áreas de educación y crédito que nos ayudo a tener una mejor perspectiva de La Cooperativa.

Las decisiones deben tomarse después de conocer el proyecto y sus alternativas de solución y ejecución, y recurrir a la asesoría especializada si es el caso.



## 1. DESCRIPCION DEL PROCESO

**COOTRAEMCALI** desde su creación ha venido sufriendo transformaciones significativas tanto en su crecimiento en asociados como en su patrimonio económico, muchos de estos cambios se han dado por generación espontánea; es decir, no ha sido producto de un proceso formal de planificación.

La pasantía realizada cobra importancia sobre el tema de las Cooperativas, después de la crisis que estas enfrentaron en la década de los noventa; se debe tener en cuenta las estrategias que permitieron la sobrevivencia de esta Cooperativa.

El presente estudio tiene repercusión práctica sobre las finanzas de la Cooperativa, aportando información valiosa que servirá de material de reflexión y acción sobre el que hacer de los directivos de Cootraemcali y generar acciones tendientes a promover y practicar la mejor estrategia de las propuestas para el desarrollo personal y organizacional, en el contexto de la cooperativa **COOTRAEMCALI**.

El proceso para el presente estudio pretendió realizar un análisis de las razones por las cuales existe la ausencia de flujo de liquidez para atender oportunamente las necesidades de los clientes. Lo anterior permitió realizar el diseño de estrategias de tal manera que le permita a la cooperativa de cootraemcali implementarlas para contar con reservas y patrimonio positivo aumentando anualmente, generando un desembolso oportuno a sus asociados.

La recolección de información se realizó con directivos de la organización, personal encargado de las áreas de contabilidad, finanzas, crédito y educación; Mediante la selección de la información primaria a través de observación directa, entrevistas estructuradas e informales y secundaria perteneciente a los informes, folletos, balances y libros financieros permitiendo seleccionar lo que ayudaría para el análisis teniendo precisión y buena descripción del problema.

La información una vez recolectada por los procedimientos anteriormente mencionados permitió llegar a las posibles soluciones del problema que se presentan en los resultados, de acuerdo a las fallencias que la empresa de trabajadores de Emcali – Cootraemcali estaba presentando con sus asociados; la información ayudo a dilucidar de una manera más exacta los inconvenientes que se observaron en los estados financieros.

Para este estudio se tuvo en cuenta los siguientes indicadores: el número de socios, reservas, patrimonio, activos, pasivos ingresos, gastos, costos entre otras variables económicas, demográficas y políticas.

El informe se presenta en cuatro partes, en la primera parte se presenta un marco de referencia el cual contiene los antecedentes, el marco conceptual y el marco teórico que se ajusta con sus autores y teorías al estudio que se realizó en este proyecto.

Posteriormente se presentan los resultados de la pasantía divididos en cuatro partes, evaluación de la viabilidad del crédito financiero, evaluación del aumento de los nuevos socios, evaluación de la fusión de otras entidades con la cooperativa e implementar técnicas para evitar deudas incobrables, Donde se plantean las alternativas que ayudaran a tener un mejor manejo de la empresa.

En la tercera parte se presentan las conclusiones del trabajo realizado donde se concluye que de acuerdo al estudio realizado para el problema que enfrenta la cooperativa de trabajadores de Emcali – Cootraemcali, de la falta de flujo de liquidez para atender oportunamente las necesidades de sus clientes se llega a la conclusión que deben tener en cuenta las alternativas que se presentan en los resultados, ya que les permitirá tener una rotación de cartera positiva para mejorar el portafolio de servicios que prestan a sus clientes y tener una mayor eficacia en sus áreas operativas desembolsando prestamos adquiridos por sus socios en un momento oportuno.

Y por ultimo se insertan unas recomendaciones para la empresa y de carácter académico con las que les darán la oportunidad a otros estudiantes de realizar sus pasantías con estudios acordes a este.

## **2. CONCLUSIONES**

- ❖ De acuerdo al estudio realizado para el problema que enfrenta la cooperativa de trabajadores de Emcali – Cootraemcali, de la falta de flujo de liquidez para atender oportunamente las necesidades de sus clientes se llega a la conclusión que deben tener en cuenta las alternativas que se presentan en los resultados, ya que les permitirá tener una rotación de cartera positiva para mejorar el portafolio de servicios que prestan a sus clientes y tener una mayor eficacia en sus áreas operativas desembolsando prestamos adquiridos por sus socios en un momento oportuno.
- ❖ Se tienen en cuenta las prioridades empresariales tales como: generar ingresos, eficiencia en el uso de los recursos y reducción de costos para alcanzar la maximización del valor de empresa.
- ❖ La obtención de las utilidades debe obedecer más a una estrategia planificada a largo plazo que a la explotación incontrolada de las diferentes oportunidades que el mercado brinda a la empresa.
- ❖ El objetivo de la actividad del mercado es la satisfacción de los clientes y consumidores mas allá de sus expectativas
- ❖ El objetivo de actividad de producción es hacerlo en condiciones de máxima calidad al mínimo costo y en el momento oportuno.
- ❖ El objetivo financiero debe visualizarse desde una perspectiva de largo plazo y debe definirse en función de los asociados

- ❖ El objetivo básico financiero debe visualizarse desde una perspectiva de largo plazo, pues en muchos casos es posible los sacrificios de utilidad en el corto plazo que contribuirían a garantizar permanencia y crecimiento.
- ❖ El valor de una empresa esta afectada por la tasa de oportunidad de quien compre y quien vende; una empresa vale mas por ser un negocio en marcha que un negocio estancado.
- ❖ Los problemas de la rentabilidad son problemas estructurales que se resuelven con decisiones estratégicas cuyo efecto se da a largo plazo.
- ❖ De acuerdo con las cifras de los estados financieros los activos cerraron en 25.784.230 miles de pesos, lo que significa un incremento del 15.4% comparado con el año 2004, al variar en cifras absolutas en 3.431.758 miles de pesos; siendo la cartera de crédito en rubro mas representativo dentro del activo representado por 21.474.636 miles de pesos equivalentes al 83.3% del total de los activos. Así mismo tuvo un crecimiento del 18.5% que en cifras son 3.346.520 miles de pesos.
- ❖ Los pasivos totales se incrementaron en 1.625.262 miles de pesos, al pasar de 5.561.681 miles de pesos a 7.186.943 miles de pesos que equivalen a un incremento del 29.2%.
- ❖ En el patrimonio los excedentes presentaron una variación significativa, decreciendo en un 77.91% que en cifras absolutas equivalen a 510.527 miles de pesos ala pasar de 655.145 miles de pesos en el 2004 a 144.618 miles de pesos.

- ❖ Esta variación obedece principalmente a recursos apropiados de los excedentes con destino al Fondo de Bienestar y Desarrollo Social, con el cual se han ampliado el portafolio de beneficios a los asociados.
- ❖ Con el propósito de compensar parte de la pérdida del poder adquisitivo de los aportes sociales, el consejo de administración y la gerencia solicitan a la asamblea una revalorización de aportes del 2% por el valor de 273.442 miles de pesos con cargo al fondo para revalorización de aportes, todas estas cifras se muestran en los cuadros de los estados financieros expuestos en los resultados.

### **3. RECOMENDACIONES**

- ❖ Se puede recomendar que este proyecto sirva de modelo para abrirles las puertas a otros estudiantes para que realicen las pasantías en el área contable, financiera, crédito y tesorería para mejorar falencias que puedan estar afectando a los socios y su base social de una manera directa, incentivando con una amplitud en su portafolio de servicios para que en vez de retirarse, atraigan un mayor numero de clientes para que exista una mayor rotación de sus activos y presten oportunamente los servicios.
- ❖ Mejorar la liquidez de La Cooperativa para permitir la ejecución de hechos altamente positivos que recupere la imagen corporativa como respuesta satisfactoria a las necesidades de recursos de los asociados.
- ❖ Lograr mantener abierto durante un periodo largo la recepción de créditos de corto plazo y los emergentes, reduciendo considerablemente el tiempo del desembolso de los créditos a los asociados.
- ❖ Mejorar El Fondo de Bienestar y Desarrollo Social con el cual se ampliara la gama de beneficios solidarios para el asociado y la familia.
- ❖ Para mejorar el flujo de caja de la Cooperativa es necesario implementar técnicas para evitar las deudas incobrables; llevar a un corto plazo los créditos y se retorne el dinero prestado logrando una continua rotación de cartera.
- ❖ Alcanzar una mayor rotación de cartera y realizar mas mercadeo con la gama de servicios que ofrecen.

## BIBLIOGRAFIA

ANDERSEN, Arthur. Diccionario de Economía y Negocios, Madrid: Espasa Calpe S.A., 1999. 768 p.

ARIANA, Gabriela, Folletos. COOTRAEMCALI, Santiago de Cali, 2005. 1 Folleto.

ARIANA, Gabriela, Estadística de educación, COOTREMCAI, Santiago de Cali, 2002 al 2005. 40 p.

CAZAS, Adriana, Informes de crédito, COOTREMCAI, Santiago de Cali, 2004. 43 p.

CAZAS, Adriana, Informes de crédito, COOTREMCAI, Santiago de Cali, 2005. 40 p.

COOTRAEMCALI, Informes Anuales del Consejo Administrativo, Santiago de Cali, 2003. 45 p.

COOTRAEMCALI, Informes Anuales del Consejo Administrativo, Santiago de Cali, 2004. 65 p.

COOTRAEMCALI, Plan de desarrollo PESEM, Santiago de Cali, 2002. 150 p.

ENTREVISTA con Federico, Ortega Mera, Contador General, COOTRAEMCALI. Cali, 24 de Agosto de 2005.

GARCIA S., Oscar León, Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones, Cali, Colombia, 3 Ed. Prensa Moderna 1999. 459p.

KEYNES, John Maynard, Teoría Keynesiana. [en línea]. España, 2002. [consultado 10 de Mayo, 2006]. Disponible en Internet: [www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/teodel3.gif](http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/teodel3.gif)

KEYNES, John Maynard, Teoría Cuantitativa del Dinero. [en línea]. España, 2002. [consultado 10 de Mayo, 2006]. Disponible en Internet: [www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/teodel3.gif](http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/teodel3.gif)



ORTIZ ANAYA, Héctor, Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera, Bogotá – Colombia, 11 Ed. Universidad Externado de Colombia. 2002. 418p.

RALLO, Juan Ramón, artículo la utilidad marginal y Liquidez [en línea]. Colombia, 2004. [consultado 15 de Junio, 2006]. Disponible en Internet: [www.juandemariana.org](http://www.juandemariana.org)

## ANEXOS

### Anexo 1. Informe Pasantía

#### MARCO CONCEPTUAL

- ❖ **FLUJO DE CAJA:** Se define como el saldo disponible para pagar a los asociados y para cubrir el servicio de la deuda (interese de la deuda + principal de la deuda) de la empresa, después de descontar las inversiones realizadas en activos fijos y en necesidades operativas de fondos.<sup>8</sup>
- ❖ **RENTABILIDAD:** Es la medida de la productividad de los fondos comprometidos en un negocio y desde el punto de vista del análisis al largo plazo de la empresa, donde lo importante es garantizar su permanencia y crecimiento y por ende, el aumento de su valor.<sup>9</sup>
- ❖ **RIESGO:** Dicho de acometer una empresa o de celebrar un contrato: Sometiéndose a influjo de suerte o evento, sin poder reclamar por la acción de estos.<sup>10</sup>
- ❖ **LIQUIDEZ:** Es la capacidad que tiene la empresa de generar los fondos suficientes para el cubrimiento de sus compromisos de corto plazo, tanto operativos como financieros. Se entiende también simplemente como la capacidad de pago de corto plazo.<sup>11</sup>
- ❖ **FLUJO DE OPERACIÓN:** Este flujo incluye todas aquellas transacciones directamente relacionadas con la producción, administración y venta de bienes

---

<sup>8</sup> Ibid., p.1

<sup>9</sup> Ibid., p.1

<sup>10</sup> Ibid., p.1

<sup>11</sup> Ibid., p.1

y servicios de una empresa. Los de operación son consecuencias transacciones y eventos que tienen que ver con la determinación de la utilidad neta del ejercicio, con excepción de los gastos e ingresos financieros, que deben ir al flujo de financiación y el rendimiento de inversiones temporales o permanentes, que debe llevar al flujo de inversión.<sup>12</sup>

❖ **FLUJO DE FINANCIACION:** El flujo de financiación incluye la obtención de recursos de parte de los dueños, ya sea como aportes de capital o como prestamos a la empresa, el pago de dividendos o reparto de utilidades a los mismos, la obtención de prestamos en y el pago de los mismos tanto en los que corresponde a capital como a intereses, la obtención y pago de otros recursos, etc.<sup>13</sup>

## 1.1 MARCO TEÓRICO

Teniendo en consideración los objetivos particulares del presente proyecto seleccionado, se tuvo como modelo a los siguientes autores y teorías que desarrolla la teoría de liquidez:

La teoría de la liquidez es aprehensible en términos de acciones humanas, de preferencias y valores. Se puede entender a partir del concepto mismo de liquidez, íntimamente unido a otros que forman el corpus de la teoría económica (valor, tiempo, incertidumbre, intercambio). Pero al igual de esos otros conceptos no entra en el patrón matemático. La teoría cuantitativa del dinero surge de la pretensión de llevar una ilegítima concepción “científica” a la economía, queriendo

---

<sup>12</sup> ORTIZ ANAYA, Héctor, Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera, Bogotá – Colombia, Primera Edición, 2002 – 2004.

<sup>13</sup> Ibid., p.18

hacerla mecánica, matematizable. Pero lo importante no es la cantidad sino la calidad del dinero, que consiste en su cualidad de bien líquido.

Curiosamente, para desembarazarse de la cualidad esencial del dinero, lo que hacen es otorgársela toda, para negársela al resto de los bienes. Con ello consiguen una diferenciación esencial entre el dinero y el resto de los bienes, que nada tiene que ver con la realidad del mercado. La liquidez es una cualidad más de los bienes, que se da en ellos en mayor o menor grado.<sup>14</sup>

Igualmente Keynes define liquidez como la preferencia por el dinero en efectivo frente a la posesión de acciones, bonos y otros activos y se produce cuando los tipos de interés son muy bajos. Keynes utilizó este concepto para explicar la Gran Depresión, afirmando que con tipos de interés bajos los aumentos de la oferta monetaria no impulsaban la inversión y reducían todavía más los tipos de inversión.

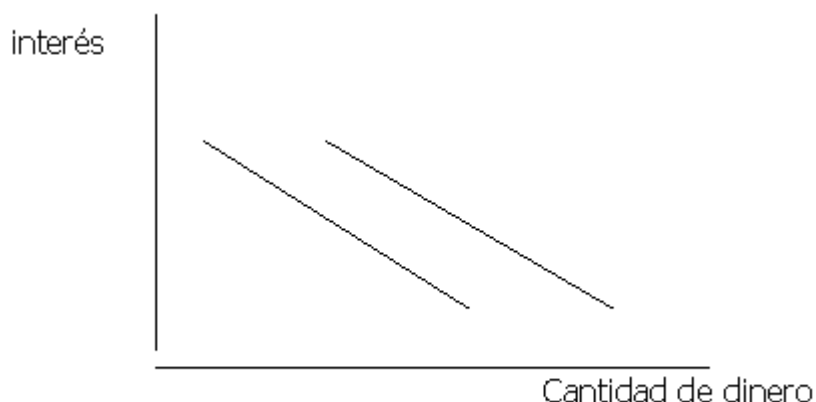
Keynes en el periodo de 1930 a 1936, desarrolló lo que se conoce la teoría de la preferencia por la liquidez, lo que significa que en adición a la demanda motivada por la necesidad de realizar transacciones, existe de igual manera una demanda especulativa de dinero, lo que llevo a Keynes a concluir que las variaciones en la tasa de interés forma un determinante de los cambios en la cantidad de dinero demandada.

**La teoría de la preferencia por la liquidez dice que, el tipo de interés se ajusta para equilibrar la oferta y demanda de dinero. La función de la preferencia por la liquidez es  $L_1(Y) + L_2(R)$ , muestra la demanda de saldos efectivos**

---

<sup>14</sup> RALLO, Juan Ramón, artículo la utilidad marginal y Liquidez. Disponible en Internet: [www.juandemariana.org](http://www.juandemariana.org)

reales, una baja de los precios reduce la preferencia por la liquidez en términos reales y así aumenta la demanda de bonos, lo que hace bajar la tasa de interés. De ahí que la curva de demanda de dinero tenga pendiente negativa.



Donde los tenedores de bonos pueden experimentar ganancias y pérdidas de capital en el valor real de su riqueza cuando varíe el valor de mercado de dichas tenencias, lo cual ocurrirá cambios inesperados en las tasas de interés. Estos individuos pueden evitar pérdidas de capital en sus tenencias de bonos manteniendo su riqueza en efectivo, lo cual tiene el inconveniente de que estarían renunciando al costo de oportunidad ofrecido por los bonos y a la posibilidad de obtener ganancias de capital. Ahora bien, si la tasa de interés fuese constante, los bonos serían preferidos al dinero como la mejor forma de mantener riqueza, por el simple hecho de que los bonos pagan un cierto rendimiento.

Si eliminamos el supuesto de que la tasa de interés es constante, es claro, que si los tenedores de los bonos anticipan una reducción futura en la tasa de interés, estos seguirán prefiriendo mantener su riqueza en forma de bonos, debido a que el aumento resultante en el precio les produciría una ganancia de capital. Por el contrario, si los tenedores de bonos esperan mayores tasas de interés en el futuro, entonces preferirán mantener su riqueza en efectivo. Siendo este el caso, Keynes concluyó que si los agentes consideran que el nivel actual de las tasas de interés

es anormalmente más alto, estos tendrán un incentivo para preferir la tenencia de bonos a la de dinero debido a que la reducción esperada en las tasas de interés induciría a un aumento en el valor de la riqueza.

Keynes planteo la teoría de la preferencia por la liquidez en términos de tasas de interés esperado en el futuro, lo que finalmente lo llevaría a considerar también al nivel actual de las tasas de interés como otro determinante de la demanda de dinero.

Keynes añadió para explicar el motivo transacciones de la demanda de dinero era la necesidad de los agentes económicos de contar con un activo que les permitiera cerrar la brecha entre sus ingresos y gastos. También hizo referencia al denominado motivo precaución donde dice que de la conveniencia del dinero como un activo que permite a sus tenedores enfrentar fácilmente contingencias inesperadas de gasto.<sup>15</sup>

De acuerdo con las teorías económicas se tienen en cuenta los siguientes autores que argumentan mas la liquidez desde una perspectiva financiera principalmente entre quienes existe poca relación con las finanzas siempre ha existido la desprevénida tendencia a pensar que el principal objetivo financiero de una empresa es la maximización de las utilidades.

Cuando se establecen los objetivos empresariales ellos determinan una especie de marco de referencia que guían la toma de decisiones y si el administrador

---

<sup>15</sup> KEYNES, John Maynard, Teoría Cuantitativa del Dinero. Disponible en Internet: [www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/teodel3.gif](http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/teodel3.gif)

enfoca sus decisiones cotidianas únicamente hacia el alcance de la maximización de utilidad se corre con el peligro de que con ellas no se garantice el futuro de la empresa, pues la maximización de las utilidades es un concepto cortoplacista.

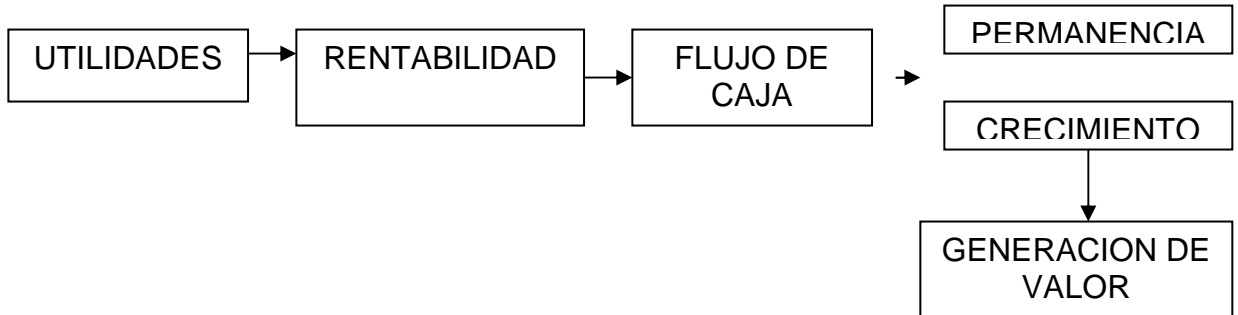
Si bien el maximizar las utilidades no debe ser el objetivo principal de una empresa, esto no quiere decir que no tengan nada que ver con el o que no sean importantes. Por el contrario, las utilidades son uno de los elementos que hacen que se aumente el valor del mercado de la acción (o de la propiedad de un socio), pero entidades estas como consecuencia de una estrategia planificada de largo plazo y en este sentido se podría afirmar que el objetivo básico financiero es la maximización de la utilidad a largo plazo de la empresa, lo que desde el punto de vista financiero y económico es similar a la maximización de la riqueza.

En una empresa no basta solo el registro de las utilidades; se requiere igualmente que estas representen con respecto al valor de los activos invertidos para producirlas, una rentabilidad atractiva.

Igualmente, no podemos desconocer el hecho de que una alta utilidad y rentabilidad debería repercutir en un alto flujo de caja si la empresa no inmoviliza recursos innecesario en su capital o distrae sus recursos en inversiones en activos fijos improductivos; es decir, que no basta con que haya rentabilidad; se requiere que esta se traduzca en flujo de caja con el fin de poder garantizar la permanencia y el crecimiento de la empresa; teniendo en cuenta, que crecimiento con rentabilidad se traduce en generación de valor, es decir, un aumento del valor de la empresa.

El grafico 1 ilustra la secuencia conceptual que se acaba de explicar:

**GRAFICO 1. SECUENCIA CONCEPTUAL DE LA LIQUIDEZ**



El tipo de actividad que desarrolla la empresa es otro factor importantísimo, ya que esta tiene relación directa con el riesgo. Cuando nos referimos al tipo de actividad debemos considerar los productos y servicios que la empresa ofrece, los mercados que cubre, su competencia, la exposición de esta a los cambios tecnológicos, sus planes de crecimiento y desarrollo de nuevos productos, etc.

Las perspectivas futuras de la empresa también afectan su valor. La consideración de los posibles cambios que hacia el futuro se puedan presentar en los aspectos económicos, políticos, socioculturales, tecnológicos y ambientales en el que se desenvuelven las empresas afecta la disposición de los inversionistas a comprometer sus recursos en empresas. Medidas económicas como una reforma tributaria, una reforma financiera, o modificación en los aranceles a las importaciones; medidas políticas y sociales como los controles de precios, reformas a la seguridad social, o reformas constitucionales; fenómenos culturales que afecten el comportamiento de los consumidores: la legislación ambiental que obligue a la empresa a realizar costosísimas inversiones en las llamadas tecnologías limpias, etc., pueden en un momento determinado dejar a la empresa sin futuro claro que posiblemente conduzcan a la necesidad de replantear una reestructuración total.



La situación financiera de la empresa tiene una incidencia particular en su valor, aunque puede ser posible que esta encuentre una situación no muy buena con respecto a sus finanzas y aún así su valor de mercado de la acción no verse afectado notoriamente.

Los aspectos internos de la empresa tales como su estructura de organización, ubicación geográfica, situación laboral y tecnológico, imagen ante el público y quienes la manejan, son factores que también deben ser considerados al momento de invertir en estas.

Estos aspectos que pueden afectar el valor de la empresa, son evaluados por el inversionista con el fin de determinar un aspecto vital inherente a todas las decisiones financieras: *EL RIESGO*. Esto es por la íntima relación que existe con la rentabilidad, ya que mientras mayor sea el riesgo que una persona considera que corre con una determinada inversión, mayor será la rentabilidad que exigirá y de hecho, esperara en ella. Podemos decir así, que las actividades industriales, comerciales y de servicio tienen diferentes grados de riesgo y la rentabilidad, ya que si esta última no compensa el riesgo que se asume, este preferirá más bien liquidar su inversión y trasladarse a otra donde logre el mencionado equilibrio.

La rentabilidad es la medida de la productividad de los fondos comprometidos en un negocio y desde el punto de vista del análisis a largo plazo de la empresa, donde lo importante es garantizar su permanencia y crecimiento y por ende, el aumento de su valor, es el aspecto más importante para tener en cuenta. Esto no implica que la rentabilidad siempre sea más importante que la liquidez. Sabiendo el dilema que existe entre estos dos elementos, que al representar metas que el administrador financiero siempre debe lograr pueden implicar un problema de decisión para este ya que por tratar realcanzar una de ellas puede ir en detrimento de la otra, situación que generalmente se presenta en las decisiones de largo

plazo. Así, una necesidad apremiante defectiva puede subsanarse dando descuentos adicionales a las ventas para facilitar el pago de contado, con la rentabilidad se disminuye.

En lo anteriormente dicho es más importante la liquidez, lo que no implica que ante una perspectiva de liquidez a largo plazo pueda optarse como solución la concesión permanente de descuentos, pues siendo la rentabilidad la que garantiza la liquidez segura del negocio sería un contrasentido adoptar una decisión como ésta. La solución debe ser por lo tanto, diferente, buscando cubrir dicha iliquidez obteniendo una mayor rentabilidad en la operación del negocio lo que se logra con decisiones estratégicas que comprometen por largo plazo a la empresa. Por ejemplo, nuevos productos, nuevos mercados, programa de optimización o nacionalización de costos y gastos, mayor eficiencia en el uso de los activos corrientes y fijos, etc. En este caso se da más importancia a la rentabilidad puesto que el problema planteado es a largo plazo.

Vemos que en los problemas del corto plazo puede llegar a ser más importante la liquidez que la rentabilidad y así, esta última se sacrificará en aras de buscar una solución que garantice la supervivencia de la empresa. Cuando nos enfrentamos con problemas de largo plazo siempre se dará más importancia a la rentabilidad pues al hacerlo se estará garantizando la liquidez futura del negocio. Cualquier juicio que se emita o decisión que se toma con el uso de índices relacionados con la rentabilidad deberá hacer consideración del riesgo, ya que ambos son conceptos que no puede desligarse; mientras mayor sea el riesgo, mayor será la rentabilidad esperada en un negocio y viceversa. Así, por ejemplo, si se tiene un determinado nivel de rentabilidad y quiere compararse con la rentabilidad de otras actividades, deberá tenerse en cuenta el grado de riesgo que se asume en cada una de ellas.

El riesgo es un concepto o idea, subjetivo por demás, que cada inversionista tiene con respecto a una alternativa de inversión. Se debe tener en cuenta los factores que inciden en el riesgo: características del negocio que se tiene o en el cual se invertirá, aspectos económicos y legales, Aspecto político y sociales; se concluye, por lo tanto, que todas las actividades tienen riesgos diferentes y que todos los inversionistas siempre estarán buscando un nivel de rentabilidad en las inversiones que se ajusten al riesgo que según su propio juicio estas implican.<sup>16</sup>

Ortiz coincide con García en la importancia para el manejo empresarial, puesto que el flujo de caja es el único estado financiero que reporta seguridad y tranquilidad sobre la verdadera situación financiera de una empresa. El autor presenta las diferentes aplicaciones del flujo de caja y de las proyecciones financieras de una manera ordenada y didáctica e incluye un disquete con ejercicios prácticos. Esta es una obra de gran ayuda para todos los estudiantes y agentes del mundo empresarial y financiero.

Las empresas del sector real, tanto como las del sector financiero, necesitan, cada vez mas, afinar sus decisiones de crédito, para lograr que su cartera sea recuperable

El diagnóstico consiste en tomar las cifras de los estados financieros de una empresa, al igual que la información básica de tipo cualitativo y, con base en la misma, obtener información y conclusiones importantes sobre la situación financiera del negocio, sus fortalezas, sus debilidades y las acciones que es necesario emprender para mejorar dicha situación.

Antes de realizar cualquier tipo de diagnóstico financiero, se hace necesario conocer cuál es la actividad propia del negocio, qué es lo que hace, cómo se hace

---

<sup>16</sup> GARCIA S., Oscar León, Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones, Cali, Colombia, Tercera Edición, 1999.

y para qué se hace. El análisis y la comprensión de los estados financieros serán muy diferentes según se trate de una empresa manufacturera, comercializadora, de servicios profesionales, de seguros, de construcción o de servicios financieros.

Así mismo, es de primordial importancia contar con información idónea sobre aspectos como: situación general de la economía, del mercado, del sector, principales productos, clientes, proveedores, tecnología, administración, relaciones laborales, etc.

Los principales aspectos cuantitativos a revisar el tamaño de la empresa está dado por el valor de los activos totales.

Dependiendo del tipo de negocio, cada empresa tendrá el mayor porcentaje de la inversión en activos, en los renglones que estén relacionados con su operación. Lo ideal es que dichos rubros representen por lo menos el 80% del total de los activos y que los demás renglones presenten unos valores marginales. Si se observan las diferentes actividades y sectores empresariales, se debe tener en cuenta que la participación de los activos es diferente en cada caso.

De acuerdo a lo anterior lo primero y más importante de revisar es la relación entre pasivo y patrimonio, teniendo en cuenta que ésta puede variar de acuerdo con las circunstancias de la economía, ya sean de expansión o recesión. En épocas de crecimiento económico, cuando las empresas ven incrementadas sus ventas y sus utilidades, la deuda total puede alcanzar porcentajes de participación de hasta el 70% del total de la financiación de una empresa, teniendo en cuenta que las utilidades son suficientes para pagar los intereses que generan los pasivos y queda, por lo general, una porción aún mayor de utilidad para los dueños. Esto se

denomina, apalancamiento financiero, que quiere decir, trabajar con el dinero de terceros y producir mayores utilidades para los dueños. En épocas de recesión económica, resulta conveniente que los pasivos se disminuyan y que no sobrepasen el valor del patrimonio, es decir, que la financiación esté repartida así: 50% de pasivos y 50% de patrimonio y, si es posible aún menos pasivos. Si las empresas pudieran visualizar con anticipación la llegada de la recesión y acomodar la estructura de la financiación, se evitarían muchos problemas, ya que finalmente las crisis terminan, para las empresas, con la incapacidad para atender unos pasivos elevados y sus intereses.

Adicionalmente al análisis antepuesto, es de suma importancia revisar la composición del patrimonio, porque no es suficiente con que el patrimonio represente más del 50% del total del financiamiento de la empresa y que, por lo tanto, sea superior a los pasivos. Además de esto, el patrimonio debe ser de buena calidad, lo cual se detecta estudiando el valor y la participación de cada una de las cuentas que lo integran. Entonces, un patrimonio será de buena calidad en la medida en que se encuentre concentrado en los renglones más estables, es decir, capital, superávit de capital y reservas, y será de mala calidad si sucede lo contrario.

De igual manera se debe tener en cuenta la composición de la deuda y lo que implica tener diferentes riesgos y exigencias, dependiendo del tipo de acreedor, del costo del pasivo, de la forma de pago, del plazo, etc.

Lo ideal para una empresa sería tener concentrados sus pasivos en renglones que no impliquen costo de intereses, que se puedan pagar con los productos que la empresa fabrica o comercializa y, en lo posible, a largo plazo. Sin embargo, esto es lo ideal pero, por ideal, difícil de lograr en la vida real. No obstante, se debe tender hacia ese objetivo, en la medida de lo posible.

Por consiguiente se dice que una empresa vende bien cuando el valor de sus ventas, tienen en cuenta el tipo de negocio, guarda una proporcionalidad razonable con el valor de los activos. Para el caso de las empresas comercializadoras, dado que su esfuerzo primordial es vender y que no tienen que invertir en planta ni equipos productivos, el mínimo exigido es de 2 a 1, es decir, que por cada dólar invertido en activos, la empresa debe vender como mínimo dos dólares y, de este valor en adelante, entre más alta la proporción será mejor para el negocio.

En el caso de las empresas manufactureras, teniendo en cuenta que su esfuerzo está repartido entre producir y vender y la importante inversión requerida en planta, maquinaria y equipos, la relación mínima exigida es de 1 a 1, es decir, que por cada dólar invertido en activos, la empresa debe vender un dólar.

En cuanto a empresas de servicios, éstas son muy variadas en su actividad y estructura de activos. Las que no tienen mayor inversión en activos fijos, pueden asimilarse a las empresas comercializadoras y aquellas que tienen algún tipo de proceso productivo e inversiones significativas en activos fijos se deben asimilar a las empresas manufactureras. Además de vender bien, de acuerdo con lo establecido en el párrafo anterior, se espera que las ventas de una empresa vayan creciendo, en la medida en que las circunstancias de la economía lo permitan. En épocas de expansión económica, el incremento anual en las ventas debe ser superior en algunos puntos a la tasa de inflación del período estudiado, para que se pueda hablar de crecimiento en términos reales, ya que la inflación refleja simplemente el incremento de precios. Pero, en épocas de recesión, se puede considerar aceptable simplemente que las ventas vayan creciendo al ritmo de la inflación.

En relación a lo anterior una empresa cualquiera es muy importante vender bien, pero más importante aún es que las ventas le reporten utilidades. Una utilidad operacional satisfactoria, como norma general, debe estar entre el 5% y el 10% de las ventas para empresas comercializadoras y entre el 10% y el 20% de las ventas para empresas manufactureras.

Por su parte, la utilidad neta debe estar entre 2% y 3% en el primer caso y entre 5% y 10% en el segundo caso. Además de lo anterior, la utilidad, tanto operacional como neta, se espera que crezca en una proporción similar al crecimiento de las ventas y, preferiblemente, un poco más, teniendo en cuenta que los costos fijos no crecen al ritmo de las ventas.

Todo lo anterior, debidamente evaluado y sopesado dará una idea exacta de la situación financiera de la empresa, sus fortalezas y debilidades y los aspectos a mejorar.

En el estudio de las finanzas se debe tener en cuenta que esta disciplina constituye una parte de la economía que se preocupa por dar énfasis y llevar a la práctica los conceptos económicos teóricos.

Al pretender llegar al campo financiero debemos partir de las grandes ramas que integran la ciencia económica: la macroeconomía y la microeconomía.

La macroeconomía suministra al financiero conocimientos amplios acerca del sistema institucional en el cual se mueve la estructura del sistema bancario, las cuentas nacionales, las políticas económicas internas y externas.

La microeconomía, lo ubica en unos principios a nivel de empresa, los cuales se tienen en cuenta para lograr el éxito financiero, como lo son: los principios de oferta y demanda, las estrategias para maximizar las utilidades, las preferencias sobre utilidad y riesgo, las políticas de precios, etc.

La función financiera depende de buena parte del tamaño del negocio, así como de la tapa por la cual atraviere la empresa en su desarrollo. A medida de que esta crezca, se hará necesario un mayor número de dependencias y funcionarios especializados.

Dentro de las herramientas del análisis financiero se encuentra el flujo de caja el cual es un estado financiero básico que presenta, de una manera dinámica, el movimiento de efectivo de una empresa, en un periodo determinado de tiempo y la situación de efectivo, al final del mismo periodo; teniendo consigo un método directo que presenta con claridad los conceptos que crearon entradas o salidas de efectivo, en la parte operativa y en los movimientos de balance. Permitiendo ver de manera directa cuales fueron las entradas y salidas de efectivo en el período y el método indirecto que de igual forma puede llegar a un saldo final de caja que el método directo, no suministra información valida para el análisis, sino que por el contrario puede distorsionar la visión que un analista debe tener sobre las entradas y salidas de efectivo de una empresa.

Adicionalmente el total de entradas y salidas que reporta el método indirecto esta lejos de realidad, puesto que este deja de presentar las entradas mas importantes que son la provenientes de *ventas* y de igual forma las salidas de mayor valor que son por lo general las compras y gastos. Esto no significa que el método directo sea perfecto, pero, comparados con los dos, es el que mas se ajusta a los requerimientos de quien quiere analizar de verdad y a fondo el movimiento de efectivo de una empresa.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> ORTIZ ANAYA, Héctor, Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera, Bogotá – Colombia, Primera Edición, 2002 – 2004.



## Anexo 2. Resultados

En los cuadros que se exponen a continuación se muestran el balance general comparativo para los años 2004 y 2005 en el cuadro (1 y 2), el estado de resultados comparativo para los años 2004 y 2005 en el cuadro (3), donde se muestra toda la información de la empresa, con la cual se tienen una clara idea del manejo financiero que tienen la cooperativa.

**CUADRO 1. COOTRAEMCALI, Balance General Comparativo Por los Años Terminados en Diciembre 31 de 2004 – 2005 (En miles de pesos)**

	NOTAS	2004	PARTICIP.	2005	PARTICIP.	VARIACION	
ACTIVO						\$	%
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>							
Caja		12.396	0,1	20.128	0,1	7.732	62,37
Bancos		84.893	0,4	65.346	0,3	-19.547	-23,03
Fondos Específicos		796.201	3,6	421.189	1,6	-375.012	-47,10
Total Disponible	3	893.490	4,0	506.663	2,0	-386.827	-43,29
Cartera de Créditos	4	18.128.116	81,1	21.474.636	83,3	3.346.520	100,00
Provisión Individual	4	-525.478	(2,4)	-579.776	(2,2)	-54.298	100,00
Provisión General	4	-1.078.003	(4,8)	-1.075.706	(4,2)	2.297	100,00
Cuentas por Cobrar	5	1.538.904	6,9	888.678	3,4	-650.226	-42,25
Provisión Cuentas por Cobrar	5	0	0,0	-23.911	(0,1)	-23.911	100,00
Gastos Anticipados	6	1.656	0,0	8.230	0,0	6.574	396,98
<b>Total Activo Corriente</b>		<b>18.958.685</b>	<b>84,8</b>	<b>21.198.814</b>	<b>82,2</b>	<b>2.240.129</b>	<b>11,82</b>
<b>PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO</b>							
Terrenos		118.951	0,5	118.951	0,5	0	0,00
Edificios		3.833.552	17,2	3.833.552	14,9	0	0,00
Muebles y Equipos de Oficina		151.580	0,7	174.134	0,7	22.554	14,88
Equipo de Computación y Comunic.		465.379	2,1	323.326	1,3	-142.053	-30,52
Maquinaria y Equipo		488.371	2,2	614.958	2,4	126.587	25,92
Depreciación Acumulada		-3.019.556	(13,5)	-3.258.246	(12,6)	-238.690	7,90
Provisión Edificio		-15.867	(0,1)	-1.660	(0,0)	14.207	-89,54
<b>Total Propiedades Planta y Equipo</b>	<b>7</b>	<b>2.022.410</b>	<b>9,0</b>	<b>1.805.015</b>	<b>7,0</b>	<b>-217.395</b>	<b>-10,75</b>
<b>OTROS ACTIVOS</b>							
Cargos Diferidos		12.146	0,1	11.864	0,0	-282	-2,32
Depósitos	8	119.451	0,5	119.451	0,5	0	0,00
Responsabilidades Pendientes	8	113.986	0,5	113.986	0,4	0	0,00
Otras Inversiones	9	77.943	0,3	79.674	0,3	1.731	100,00
Valorizaciones	10	1.049.434	4,7	2.457.009	9,5	1.407.575	134,13
Provisión Otros Activos-Inversiones	9	-1.583	(0,0)	-1.583	(0,0)	0	100,00
<b>Total Otros Activos</b>		<b>1.371.377</b>	<b>6,1</b>	<b>2.780.401</b>	<b>10,8</b>	<b>1.409.024</b>	<b>102,75</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>22.352.472</b>	<b>100,0</b>	<b>25.784.230</b>	<b>100,0</b>	<b>3.431.758</b>	<b>15,35</b>
Deudoras de Control	19	4.844.196		30.668.359		25.824.163	533,09

Las Notas hacen parte integral de los Estados Financieros

Fuente: informe anual 2005 Cootraemcali

**CUADRO 2. COOTRAEMCALI, Balance General Comparativo Por los Años  
Terminados en Diciembre 31 de 2004 – 2005 (En miles de pesos)**

<b>PASIVO</b>	<b>NOTAS</b>	<b>2004</b>	<b>PARTICIP.</b>	<b>2005</b>	<b>PARTICIP.</b>	<b>VARIACION</b>	
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						<b>\$</b>	<b>%</b>
Obligaciones Financieras	11	45.000	0,8	474.500	6,6	429.500	954,44
Cuentas por Pagar	12	873.905	15,7	927.176	12,9	53.271	6,10
Oblig. Laborales Consolidadas		105.617	1,9	121.611	1,7	15.994	15,14
<b>Total Pasivo Corriente</b>		<b>1.024.522</b>	<b>18,4</b>	<b>1.523.287</b>	<b>21,2</b>	<b>498.765</b>	<b>48,68</b>
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>							
Obligaciones Financieras	11	0	0,0	233.333	3,2	233.333	100,00
Cuentas por Pagar	12	3.091.422	55,6	3.355.199	46,7	263.777	8,53
Pasivos Contingentes	13	1.156.717	20,8	1.126.220	15,7	-30.497	-2,64
<b>Total Pasivo Largo Plazo</b>		<b>4.248.139</b>	<b>76,4</b>	<b>4.714.752</b>	<b>65,6</b>	<b>466.613</b>	<b>10,98</b>
<b>FONDOS SOCIALES</b>	14	<b>289.020</b>	<b>5,2</b>	<b>948.904</b>	<b>13,2</b>	<b>659.884</b>	<b>228,32</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>5.561.681</b>	<b>100,0</b>	<b>7.186.943</b>	<b>100,0</b>	<b>1.625.262</b>	<b>29,22</b>
<b>PATRIMONIO</b>							
Aportes Sociales	15	12.721.130	75,8	13.672.122	73,5	950.992	7,48
Reservas	16	915.977	5,5	1.047.006	5,6	131.029	14,30
Fondos de Destinación Especif.	17	1.444.205	8,6	1.271.632	6,8	-172.573	-11,95
Auxilios y Donaciones		4.900	0,0	4.900	0,0	0	0,00
Exced.o Perd.Presente ejercicio	18	655.145	3,9	144.618	0,8	-510.527	-77,93
Valorizaciones	10	1.049.434	6,3	2.457.009	13,2	1.407.575	134,13
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>16.790.791</b>	<b>100,0</b>	<b>18.597.287</b>	<b>100,0</b>	<b>1.806.496</b>	<b>10,76</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>22.352.472</b>		<b>25.784.230</b>		<b>3.431.758</b>	<b>15,35</b>
<b>Deudoras de Control por Contra</b>	19	<b>4.844.196</b>		<b>30.668.359</b>		<b>25.824.163</b>	<b>533,09</b>

Las Notas hacen parte integral de los Estados Financieros

Fuente: informe anual 2005 Cootraemcali

**CUADRO 2.1 COOTRAEMCALI, Estados de Resultados Comparativo Por los  
Años Terminados en Diciembre 31 2004 – 2005 (En miles de pesos)**

	NOTAS	2004	2005
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>			
Arrendamientos y Alquileres		4.800	0
Servicios	20	3.584.297	4.227.560
<b>Total Ingresos Operacionales</b>		<b>3.589.097</b>	<b>4.227.560</b>
<b>NO OPERACIONALES</b>			
Ingresos Financieros		90.097	9.625
Otros Ingresos		49.241	62.195
<b>Total Ingresos no Operacionales</b>		<b>139.338</b>	<b>71.820</b>
<b>AJUSTES EJERCICIOS ANTERIORES</b>		<b>23.132</b>	<b>36.328</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>3.751.567</b>	<b>4.335.708</b>
<b>COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES</b>			
Gastos de Personal	21	1.350.877	1.469.634
Gastos Generales	21	1.031.062	2.099.527
Depreciaciones	21	280.244	238.330
Provisiones	21	0	78.210
Gastos Financieros	21	168.968	42.283
Servicios	22	174.035	258.595
<b>Total Costos y Gastos Operacionales</b>		<b>3.005.186</b>	<b>4.186.579</b>
<b>NO OPERACIONALES</b>		<b>22.328</b>	<b>343</b>
<b>AJUSTES EJERCICIOS ANTERIORES</b>		<b>68.908</b>	<b>4.168</b>
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>		<b>3.096.422</b>	<b>4.191.090</b>
<b>TOTAL EXCEDENTE NETO</b>	18	<b>655.145</b>	<b>144.618</b>

Fuente: informe anual 2005 Cootraemcali

Se debe tener en cuenta que como toda propuesta pueda tener beneficios o perjuicios para la empresa, dejando a criterio de los directivos la toma de decisiones mas acertada para el mejoramiento de su flujo de caja, por tanto se debe tener en cuenta:

## **2.1 EVALUACIÓN DE LA VIABILIDAD DEL CRÉDITO FINANCIERO**

Para llevar a cabo la evaluación de la viabilidad del crédito financiero se debe tener en cuenta que los asociados conocen las precauciones que tienen cuando prestan entre ellos mismos. En general, son justos así como cautelosos en calcular la posibilidad de préstamos de la cooperativa, y comparan beneficios y costos. El préstamo más allá de las capacidades de los asociados debe sólo hacerse cuando se espera aumentar el flujo de ganancia futura y otros beneficios, bastante rápido y en cantidades suficientes para cubrir el reembolso necesario, dejando un margen a la empresa. Las decisiones sobre préstamos que exceden un cierto monto (en general estipulado en los reglamentos) deben sólo considerarse en una asamblea general de asociados.

Si los líderes de la cooperativa quieren atraer inversiones del exterior, tienen que establecer propuestas sólidas respecto de las cuales los asociados y los inversores puedan basar sus decisiones de invertir. La necesidad de cubrir los riesgos con un cierto monto de rentabilidad y sus expectativas de tales beneficios, determinarán su voluntad de invertir. Por lo tanto cualquier propuesta será juzgada respecto a su rentabilidad. Las operaciones que causan pérdidas, en general, no encuentran financiamiento externo. Aún la transparencia de la información financiera, la calidad del planeamiento a largo plazo, y sobre todo, la reputación de una cooperativa, será también un criterio importante en la decisión de inversión.

Hablando en general, **las inversiones solamente deben tener lugar como parte de programas planeados cuidadosamente.** Deben basarse en presupuestos reales que demuestren un alto potencial de éxito, y deben estar disponibles a los inversores asociados y no asociados.

Las inversiones para reservas son los únicos fondos que no siempre pueden cobrar intereses. A veces las reservas pueden usarse para invertir en actividades que los asociados quieren hacer, y se preparan para “pagar algo” con dividendos reducidos o reembolsos en protección. Debe tenerse cuidado, no obstante, que ellas formen parte de un gran plan de desarrollo, que los asociados conocen y están también de acuerdo, y que los asociados sean tratados con imparcialidad y equitativamente cuando se efectúan las inversiones. Si un conjunto de asociados subsidia a otro con acierto, raramente se nota que sea correcto a largo plazo.

De acuerdo a lo anterior la información financiera debe ser muy clara ya que son una de los asuntos más razonados, dentro de los equipos de gestión y entre la gestión de la cooperativa y los asociados. Una política de información transparente sobre finanzas a lo largo lleva a evitar conflictos y ayuda en la toma de decisiones. De todos los instrumentos empleados en el planeamiento, gestión e información de finanzas, son particularmente importantes los presupuestos, balances de situación y estados de flujo de caja.

***Presupuestos claros pueden ayudar a reducir posibles conflictos entre Consejo y Gerentes***



Un presupuesto es un instrumento de gestión que puede mejorar comunicaciones entre los gerentes de la cooperativa y los asociados del Consejo. Los presupuestos pueden prepararse en base a previsiones de ventas, costos, ingresos y gastos, y en general forman parte de procesos continuos de planeamiento.

## **2.2 EVALUACION DEL AUMENTO DE LOS NUEVOS SOCIOS**

Los asociados deseosos de que un servicio en particular sea hecho disponible, se debe asegurar que la cooperativa tenga fondos adecuados para permitir ofrecer efectivamente estos servicios. Conviniendo trabajar para la cooperativa con sus fondos, es un empeño en su prioritaria finalidad empresarial, y puede también crear confianza en otros prestamistas, tales como bancos comerciales. Se admite que los asociados tengan más información acerca de su cooperativa que la pudiera tener un prestamista exterior; y la buena voluntad de estos para invertir o prestar dinero, ayudando a la cooperativa atraer préstamos de capital también de otras fuentes.

Se debe tener en cuenta que puede existir dificultades para atraer suficientes asociados cuando predominan asociados de bastantes años, o cuando los asociados aún no han sido capaces de romper el ciclo de pobreza, puede ser difícil atraer suficiente financiación. Aparte de negar a los asociados una participación en el crecimiento de la organización, también enfrenta otros problemas potenciales respecto a las finanzas. Puede ser difícil atraer suficiente capital externo de los asociados debido a que puedan más bien invertir donde ellos obtengan tasas de interés más altas sobre su capital. Este es particularmente el caso en que:

- el gobierno fija techos a dividendos/intereses que no guardan relación con las tasas corrientes bancarias
- los asociados no son dependientes de los servicios de la cooperativa
- ellos tienen mercados alternativos, proveedores o empleadores
- gran cantidad de no asociados han sido capaces de obtener los mismos servicios, sin necesidad de invertir.
- cuando los asociados no ven claro el propósito, objetivos o el futuro de la cooperativa.

Además de esto, cuanto haya más reservas en relación al total de activos, la gestión será independiente del control por parte de los asociados. La gestión sería consciente de que los retiros de las cuotas por parte de los asociados retirados no pueden ser más que amenazas a la existencia de la cooperativa. Cuando la gestión y los asociados pierden el contacto entre ellos, los asociados ya no pueden sentirse seguros que los fondos que ellos invierten serán empleados con seguridad y para ventaja de ellos mismos, y se tornarán aún más reacios a invertir.

Al atraer mayor financiación por parte de los asociados, la cooperativa requiere suministrar información transparente a los asociados y a los asociados potenciales en cuanto a que pueden formar una opinión sólida sobre invertir o no en la cooperativa. Los asociados solamente invertirán si son conscientes del nivel de riesgos de la inversión y por lo tanto, de los beneficios probables. Ellos deben ser los jueces finales de cualquier inversión que tomará la cooperativa, ajustada a los objetivos comúnmente acordados.

El mejoramiento de los servicios ofrecidos y la eficiencia total de la cooperativa también afectarán a las finanzas, atrayendo más asociados y más empresas, y

elevando la lealtad del asociado. Finanzas y eficiencia están vinculadas en una relación de causa-efecto mediante dos procesos:

- Las cooperativas con fondos suficientes son capaces de invertir en tecnología apropiada que reduce los costos, mejora la calidad, o ambos. Como una consecuencia de la tecnología, en general, es más probable que ganen un excedente que contribuyan a mejorar el estado financiero de la cooperativa. Por otra parte, la cooperativa que emplee tecnología de baja calidad o anticuada y con fondos insuficientes tiene mayores dificultades en mejorar su nivel de eficiencia. Las maneras posibles de cortar este círculo vicioso incluye buscar los caminos para emplear trabajo más eficiente, asegurando que la plantilla de personal remunerado no sea excesiva, y que está comprometida a trabajar. Otro método incluye retener parte de los excedentes, siempre que sea posible.
- La lealtad del asociado o su volumen de facturaciones con la cooperativa puede mantenerse o elevarse gracias a políticas de precios competitivos y pagos favorables. Extendiendo facilidades de crédito y pedidos de pronto pago en lugares de entrega sobre el capital de explotación. Este es otro caso donde es necesario el dinero para hacer dinero. Los préstamos de la cooperativa a corto plazo o los fondos del préstamo a buen valor comercial podrían ayudar a lograr un nivel de transacciones que harían funcionar el proceso.
- la aceptación de “asociados inversionistas”- personas que están interesadas en invertir en la cooperativa, pero que no tienen la intención de usar sus servicios y quienes pueden o no pueden tener poderes de voto, pero obtienen tratamiento preferencial con respecto a los pagos de dividendos.
- la emisión de certificados de inversión (un tipo de cuota preferencial de no voto que puede ser comercializado) tanto a los asociados a los no asociados.



- la organización de actividades vinculadas a la cooperativa en formas no cooperativas, compañías de responsabilidad limitada.

### **2.3 EVALUACION DE LA FUSION DE OTRAS ENTIDADES CON LA COOPERATIVA**

Una fusión es la mezcla de dos o más cooperativas primarias. La razón principal para una fusión es conseguir una organización mayor y más viable. Otra razón puede ser transferencia de una cooperativa de funcionamiento pobre a una organización económicamente más fuerte, donde el unir ideas, gestión y recursos puede ayudar a las dos. La concentración de recursos va normalmente dirigida a incrementar poder económico, y con esto, el potencial para promover los asociados de la cooperativa.

En la práctica, las ventajas económicas están basadas en una posición más fuerte de mercado que en la reducción de costos. Desde el punto de vista legal un contrato escrito de fusión es acordado tras reuniones previas entre los consejos respectivos (y comités de supervisión). Los asociados necesitan votar si van adelante o no con la propuesta de fusión. Los asociados, así como todas las valoraciones de ambas organizaciones son entonces transferidos a la nueva cooperativa fusionada. Esto, a su vez, se somete a todas las relaciones legales.

Una fusión precisa ayuda al desarrollo de nueva organización y a sus planes empresariales para aprovechar las ventajas efectivamente.

La fusión con otras entidades pueden presentar dificultades ya que esta tiende a reducir el sentimiento de pertenencia local o regional. Las relaciones sociales tienden a ser menos vinculantes y más heterogéneas. Con todo, hay vías de reducir la alienación entre asociados y la administración de la cooperativa en

mayores organizaciones fusionadas. En orden a mantener el espíritu original de pertenencia de los asociados a las previas cooperativas, es necesaria representación apropiada en la sucesiva cooperativa. Comités locales asesores, reunidos anualmente como con otros, la extensión de edificios locales, etc., todo ayuda a mantener el sentimiento de relativa autonomía.

## **2.4 IMPLEMENTAR TÉCNICAS PARA EVITAR DEUDAS INCOBRABLES**

Las cooperativas que ofrecen crédito ante todo necesitarán valorar cuidadosamente las **aplicaciones del préstamo** para tener certeza que el préstamo es para una actividad que probablemente ocurrirá y que el monto y duración del préstamo solicitado están en línea con los requisitos financieros de la actividad propuesta. Como un control adicional, puede pedirse a los líderes locales u otras personas de influencia si ellos creen que la solicitud es honesta y puede esperarse el reintegro de tal préstamo.

### **Condiciones generales del para acceder al préstamo:**

- ❖ La sociedad cooperativa tiene que establecer los términos bajo los cuales se otorga el crédito, con referencia a la tasa de interés y otras cargas, la forma en la cual se da el crédito y la manera en la cual se desembolsa (en efectivo o en especie).
  
- ❖ Una forma indirecta de capacidad de influencia de los asociados para tomar prestado e invertir es mediante seguridades en aumento que los asociados tienen como ahorros o partes de capital en la cooperativa.

- ❖ Pueden ser las bases de la extensión de los préstamos, esto podría, a la larga, animarles a acumular capital para inversiones a largo plazo.
- ❖ Antes del desembolso efectivo de cualquier préstamo, el solicitante debe firmar o colocar su pulgar en un bono de préstamo o contrato que establezca claramente los términos y condiciones del préstamo.
- ❖ Si el asociado no es alfabetizado debe leersele el contrato. El contenido mínimo del contrato debe ser: el monto, las fechas de devolución, el uso que debe darse al préstamo; la tasa de interés; cualquier alteración del valor al desembolso o devolución, seguridades prometidas; la forma de desembolso, y los pasos a seguir en caso de no rembolsar el préstamo.